

Création d'Entreprise : Un Voyage Simplifiée

McKenna Hardy et Taylor Vrettas

Étape 1 : L'idée

Avant de créer une entreprise, vous devez connaître vos objectifs et ce que vous voulez faire.

Pour commencer, c'est utile de faire des recherches aux marches locales/dans votre région et trouve des secteurs/activités qui n'existent pas encore ou ce qui peut être amélioré.

Dans notre cas, nous nous sommes rendu compte que les gens avaient parfois des problèmes dans la planification des voyages et avons commencé par discuter de l'idée d'une agence de conseil pour les vacances. Nous aiderons les gens à planifier des voyages qui savent où ils veulent aller, mais qui ont besoin d'aide supplémentaire pour réserver des choses. Nous pourrions organiser ces personnes avec des hôtels, des restaurants ou des activités pour leurs vacances.

Étape 3 : L'étude de marché

Avant de créer une entreprise officiellement, il faut que vous pensiez aux trois choses : identifier, vérifier et définir. Quand vous avez des idées/ des produits/ des services que vous voulez faire, vous devez faire des recherches sur le marché et le secteur que vous ciblez pour trouver les clients et concurrents potentiels. De plus, vous devez savoir et vérifier la tante de vos produits ou servies. Enfin, vous définissez une stratégie commerciale. Pour nous, le processus d'identification, de vérification et de définition signifiait solidifier nos idées. Nous avons décidé de créer un site Internet pour notre agence de conseil, car à l'heure actuelle, le marché des entreprises en ligne est en plein essor. Nous serions dans l'industrie du voyage et nous nous retrouverions avec une concurrence décente de la part d'autres agences. Ce qui rendrait notre entreprise plus remarquable que les autres, ce serait que nous puissions tout réserver pour vous et créer un calendrier pour votre voyage à suivre afin que vous puissiez en tirer le meilleur parti.

Étape 5 : Les financements

Vous avez eu une idée, vous avez trouvé des associés et vous êtes prêt à la formation d'entreprise. On dit que le financement/l'argent c'est le nerf de la guerre, c'est impératif d'accomplir les fonds propres. Les deux chemins plus communs sont un prêt d'honneur (des investisseurs) et le financement participatif (crowdfunding). Il est aussi possible de solliciter un emprunt bancaire ou un organisme de micro-crédit. Rappelez-vous, les trois choses pour trouver des financements : préparer un dossier clair, investir et savoir solliciter. Parce que notre entreprise ne fait que commencer, nous avons décidé de prendre la voie du financement participatif, qui pourrait apporter des fonds pour commencer, tout en faisant connaître le nom de notre entreprise. Nous avons décidé que si vous faisiez un don à notre entreprise et que vous nous partagiez via les médias sociaux, nous vous offririons 10 % de réduction sur tout votre voyage garanti. Bien que le financement participatif ne réussisse pas toujours, nous contacterons également un petit emprunte bancaire, tout en demandant aux investisseurs de faire confiance à notre entreprise. Si notre plan fonctionne, nous espérons pouvoir rembourser notre emprunte bancaire dans la première année.

Étape 7 : La statut juridique

En créant une entreprise, gardez en tête ce que vous voulez créer. Pour une entreprise individuelle, ce vous permettra les chiffre d'affaires limité et de bénéficier d'un régime ultra-simplifié micro-entrepreneur. Au contraire si vous envisagez une plus grande entreprise fait une société. Si vous avez plusieurs associés, vous pouvez faire une Société À Responsabilité Limitée (SARL), une Société Anonyme (SA), ou une Société par Actions Simplifiée (SAS). Ayant décidé, pour continuer à créer une société, vous devez faire trois choses en plus. Donne un nom (la dénomination sociale) à l'entreprise, de l'argent et des biens (le capital social), et bien sûr

choisis un lieu d'entreprise (siège social). Nous avons choisi de nommer notre entreprise “Un Voyage Simplifiée” et nous aurons le siège social à New York, ainsi que celui à Paris où réside notre filiale européenne. Nous espérons gagner plusieurs partenaires dans l'industrie, ce qui signifierait que nous pourrions créer une société à responsabilité limitée (SARL). En France (où se trouve l'un de nos sièges sociaux), les SARL sont très avantageuses pour les petites entreprises plus récentes en raison des faibles exigences de capital déclarées et des règles et réglementations simples que les actionnaires doivent respecter.

Étape 8 : Les formalités de création

On dit que les formalités de création (d'une entreprise) sont compliquées, mais les étapes les plus compliquées sont déjà faites. Quand vous êtes prêtes à immatriculer votre entreprise, vous prenez contact avec votre interlocuteur, le Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Ensuite, le CFE va centraliser les pièces de votre dossier et les transmettre aux organismes et administrations concernées en fonction de votre activité. En cas où vous créez une société, en même temps vous créez ce que l'on appelle un "personne morale". Une "personne morale" n'est pas un personnage réel, mais elle représente une société légale/réelle. Il faut aussi rédiger des statuts, déposer vos apports en numéraire, nommer un ou des représentants légaux et finalement publier un avis dans un journal d'annonce légal. Une fois que nous serons prêts à enregistrer notre entreprise, nous contacterons notre interlocuteur du CFE. Notre interlocuteur enverrait alors nos rapports et documents aux hôtels et restaurants qui souhaiteraient participer à notre activité ainsi qu'à des clients potentiels. Nous créons notre "personne morale" et commençons ensuite dans l'industrie de la publicité en écrivant des articles sur notre entreprise afin de faire passer le mot. Après avoir embauché nos représentants légaux, nous annoncerons officiellement que notre entreprise est ouverte et prête à faire des affaires, elle ne sera, espérons-le, qu'à partir de là !

Conclusion/Informations clés

Notre entreprise, Un Voyage Simplifiée, a des objectifs simples et clairs : organiser des voyages et donner à nos clients des expériences de premier plan. Nous sommes capables d'offrir ces expériences exceptionnelles en partie à cause de l'organisation et structure de notre entreprise, mais grâce en grande partie de nos valeurs fondamentales : attitude mondiale, transparence, souplesse et fiabilité. Par rapport aux concurrents comme Club Med, Beaches et Iberostar nous sommes petits quand même, nous avons beaucoup à offrir. Au contraire de nos concurrents, en plus d'avoir des options pour les hôtels, les restaurants, ou les attractions luxe, nous cherchons des lieux moins connus des sentiers battus, mais aussi mémorables. C'est garanti aux clients d'avoir un voyage extraordinaire et inoubliable qui ne dépasse pas leur budget.

Comme dit précédemment, Un Voyage Simplifiée est une entreprise plus petite que les autres, donc en premières années nous n'attendions pas atteindre les mêmes chiffres d'affaires. Nous prévoyons une croissance/objectif de trois cinq (3-5). En cinq ans, nous voulons augmenter notre nombre de clients jusqu'à au moins de 500 000 clients et en plus nous prévoyons une croissance de revenue d'environ 5 %. En 10 ans, nous aspirons réaliser un chiffre d'affaires/une revue de € deux millions.

Ce n'est pas suffisant pour réaliser des profits, mais aussi faire quelque chose pour la communauté. Un de ces objectifs est de faire des bourses de mérite pour les étudiants en gestion et du tourisme. Ça va lui donner/ permettre à quelques étudiants de gagner de l'expérience à travailler dans un environnement multidimensionnel et collaboratif.